

**ANALISIS BREAK EVEN POINT PRODUKSI AYAM PEDAGING
PADA PETERNAK PLASMA AYAM PEDAGING "AULIA GROUP"
SAMARINDA**

Oleh :

FITRIANI

NIRM : 02.11.311.401100.00096

NIM : 02110096

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
SAMARINDA**

2006

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH SAMARINDA

SK. DIRJEN DIKTI DEPDIKNAS RI No. 2547/D/T/2005 DAN 2548/D/T/2005
Kampus : Jalan Ir. H. Juanda No. 15 Telp. 743459 - 7070289 Samarinda




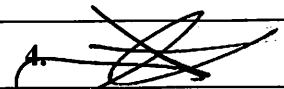
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Skripsi Tahun 2006 Sarjana Ekonomi Muhammadiyah Samarinda, setelah melaksanakan ujian pada hari *Sabtu* tanggal *Delapan* bulan *Juli* tahun *Dua Ribu Enam* bertempat di kampus STIE Muhammadiyah Samarinda :

- Dengan Mengingat :
1. Surat Keputusan Dirjen Dikti No. 02/Dikti/Kep/1991 tanggal 29 Januari 1991.
 2. Surat Keputusan Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda Nomor : 118 / II. 3. AU / D / 2006.
 3. Buku Pedoman Pendidikan STIE Muhammadiyah Samarinda tahun 1991.

MEMPERHATIKAN

1. Jawaban dan Sanggahan yang diberikan selama ujian berlangsung.
2. Hasil Ujian yang dicapai dalam skripsi dengan Susunan Anggota Panitia Penguji.

NO	N A M A	TANDA TANGAN
1	H. SABRI NURDIN, SE, MM	1. 
2	H. SYAMSUL ARIFIN, SE, MM	2. 
3	Drs. H. SUYATMAN, S.Pd.,MM.,M.Si.	3. 
4	M. SENOPATI,SE.	4. 

MEMUTUSKAN :

MENETAPKAN :
N A M A : FITRIANI
N I M : 02110096
N P M : 02.11.311.401101.00096
JURUSAN / PS : MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BREAK EVEN POIN PRODUKSI AYAM
PEDAGING PADA PETERNAK PLASMA AYAM PEDAGING
"AULIS GROUP" SAMARINDA
DENGAN NILAI : 8 / (A, B, C).
DINYATAKAN : LULUS / ~~TIDAK LULUS~~

Samarinda, 8 Juli 2006




PANITIA UJIAN SKRIPSI

Ketua,


H. Syamsul Arifin, SE, MM.
KTAM. 929 121

Sekretaris,


Misransyah, SE.
KTAM. 568 975



HALAMAN PERSETUJUAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BREAK EVEN POINT PRODUKSI
AYAM PEDAGING PADA PETERNAK PLASMA
AYAM PEDAGING "AULIA GROUP" SAMARINDA

Nama Mahasiswa : FITRIANI
NIM / NPM : 02110096 / 02. 11. 311. 401100. 00096
Jurusan / PS : MANAJEMEN

Telah Diuji dan Disahkan

Pada Hari / Tanggal : Sabtu, 8 Juli 2006

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
SAMARINDA**

Menyetujui :

Penguji I : H. SABRI NURDIN, SE, MM

1.

Penguji II : H. SYAMSUL ARIFIN, SE, MM

2.

Penguji III : Drs. H. SUYATMAN, S.Pd., MM, M.Si

3.

Penguji IV : M. SENDPATI, SE.

4.

Mengetahui:

**Ketua Jurusan Manajemen dan Ekonomi Pembangunan
STIE Muhammadiyah Samarinda**



M. BRANSYAH, SE
KTAM. 568975

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT PRODUKSI
AYAM PEDAGING PADA PETERNAK PLASMA
AYAM PEDAGING "AULIA GROUP"
SAMARINDA.

Nama Mahasiswa : FITRIANI

NIRM : 02.11.311.401100.00096

NIM : 02110096

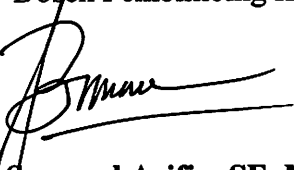
Jurusan/ Program Study : Manajemen

Menyetujui :

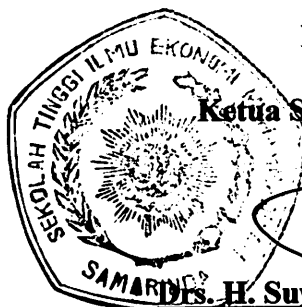

Dosen Pembimbing I,


H. Sabri Nurdin, SE, MM.

Dosen Pembimbing II,


H. Svamsul Arifin, SE, MM.

Mengesahkan :


Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda

Drs. H. Suyatman, S.Pd, MM, M.Si

RINGKASAN

FITRIANI, Analisis Break Even Point Produksi Ayam Pedaging Pada Peternak Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group” di Samarinda, dibawah bimbingan Bapak H. Sabri Nurdin, SE, MM. dan H. Syamsul Arifin, SE. MM.

Tujuan penelitian yang dilakukan disini adalah Untuk mengetahui besarnya Break Even Point Pada Peternak Plasma “Aulia Grup” di Samarinda tahun 2005.

Dari hasil penelitian menunjukkan data biaya tetap setiap periode yaitu selama dua bulan sekali pemeliharaan ayam pedaging pada peternak plasma “Aulia Group” adalah Rp 48.660.000,- dan rata-rata biaya variabel Rp 606.220.833,33 sedangkan seluruh biaya setiap periode pemeliharaan ayam pedaging memerlukan biaya berkisar antara Rp 654.880.833,33. serta rata-rata pendapatan per periode pemeliharaan ayam pedaging ini adalah sebesar Rp 681.345.000,- dengan rata-rata keuntungan Rp 26.464.166,67 per periode pemeliharaan ayam pedaging.

Dari hasil perhitungan analisis Break Even Point dalam satu tahun yaitu pemeliharaan ayam pedaging pada peternak plasma “ Aulia Group” tahun 2005 dalam nilai uang adalah sebesar Rp 2.691.481.345,38 dan dalam nilai kilogram sebesar 365.086,91 kg.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

1. Nama : Fitriani
2. Tempat dan tanggal lahir : Samarinda, 30 Juni 1984
3. Agama : Islam
4. Anak ke : 5 (lima)
5. Pekerjaan : Mahasiswa
6. Alamat sekarang : Jalan Lambung Mangkurat Gg. 4 No.138
RT. 23 Samarinda

B. DATA PENDIDIKAN

1. SD Tamat Tahun 1996 di SD Negri 019 Samarinda
2. SMP/ MTs. Tamat tahun 1999 di MTs Negri Samarinda
3. SMU/ SMK/ MA/ Tamat tahun 2002 di SMK Muhammadiyah 1
Samarinda
4. STIE Muhammadiyah masuk tahun 2002 hingga sekarang

C. DATA ORANG TUA

1. Nama ayah kandung : Amirsyah
2. Nama ibu kandung : Suwarni

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT, karena dengan Rahmat dan Hidayah-Nya jualah maka skripsi ini dapat disusun. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk dapat menyelesaikan studi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari adanya kekurangan-kekurangan yang disebabkan keterbatasan dan diluar kemampuan penulis. Untuk itu saran dan kritik dari berbagai pihak akan penulis terima dengan kerendahan hati demi perbaikan skripsi ini.

Banyak pihak yang telah membantu proses penyusunan skripsi ini, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda beserta Staf Dosen dan Civitas Academika.
2. Bapak H. Sabri Nurdin, SE, MM selaku pembimbing I dan Bapak H. Syamsul Arifin, SE, MM selaku pembimbing II yang telah membantu dalam membimbing dan mengarahkan penulis mulai persiapan dan selama penelitian sampai penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Pimpinan dan seluruh karyawan peternakan “Aulia Group” yang telah banyak membantu dalam penelitian.

4. Bapak, Ibu serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan dorongan yang sangat berharga baik moril maupun materiil kepada penulis.
5. Rekan-Rekan Mahasiswa di STIE Muhammadiyah Samarinda yang turut membantu penulis baik selama berlangsungnya penelitian maupun saat penyusunan skripsi ini.

Semoga segala bantuan dan jasa baik yang telah diberikan akan mendapatkan balasan yang lebih besar dari Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, akan tetapi penulis berharap apa yang tertulis dalam skripsi ini bermanfaat bagi mereka yang memerlukannya.

Samarinda, Maret 2006

Penyusun,

FITRIANI

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
D. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Produksi.....	6
B. Pengertian Biaya Produksi.....	7
C. Teori Biaya.....	9
D. Pengertian Penerimaan (Revenue)	10
E. Pengertian Peternakan dan Prinsip Pola Kemitraan	12
F. Hubungan Kemitraan.....	15
G. Laporan Laba Rugi.....	16

	H. Teori Break Even Point	18
	I. Hipotesis	24
	J. Definisi Konseptual.....	24
BAB III	METODE PENELITIAN	
	A. Definisi Operasional	26
	B. Rincian Data Yang Diperlukan	28
	C. Jangkauan Penelitian	28
	D. Teknik Pengumpulan Data.....	29
	E. Analisis dan Pengujian Hipotesis.....	30
BAB IV	HASIL PENELITIAN	
	A. Sejarah Perusahaan.....	31
	B. Struktur Organisasi Perusahaan Peternak Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group”	32
	C. Proses Produksi Ayam Pedaging.....	35
	D. Laporan Keuangan Perusahaan Peternak Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group”	36
BAB V	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
	A. Analisis	39
	B. Pembahasan.....	42
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	46
	B. Saran	49
	REFERENSI	50

DAFTAR TABEL

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Biaya Gaji dan Biaya Tetap Yang Dibayar Perbulan dalam kegiatan Peternakan Ayam Pedaging “Aulia Group”	37
2.	Daftar Pengeluaran Biaya Tetap Selama Periode Pemeliharaan Tahun 2005	38
3.	Daftar Pengeluaran Biaya Variabel Setiap Periode Pemeliharaan Dalam Tahun 2005 Oleh Perusahaan Peternakan Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group”	38
4.	Data Hasil Penjualan atau Pendapatan Peternakan Ayam Pedaging “Aulia Group” Tahun 2005	38
5.	Rekapitulasi Data Pengeluaran Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Penerimaan perusahaan	39
6.	Tingkat Produksi Ayam Pedaging Mencapai Tingkat Produksi Break Even Point Setiap Periode Oleh Peternakan Plasma “Aulia Group”	43
7.	Penerimaan / Pendapatan, Pengeluaran dan Laba (Keuntungan) Peternak Plasma Ayam Pedaging Periode Tahun 2005	45
8.	Tingkat Produksi Ayam Pedaging Oleh Peternak Plasma “Aulia Group” Mencapai Break Even Point Untuk Setiap Periode Pemeliharaan Dalam Tahun 2005	48

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Struktur Organisasi Perusahaan Peternakan Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group”	32
2.	Grafik BEP Produksi Ayam Pedaging Selama Tahun 2005 Pada Peternakan Plasma “Aulia Group”	41

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kalimantan Timur merupakan wilayah yang luas dan kaya akan sumber daya alam, dengan demikian mendorong timbulnya industri-industri kecil yang baru karena didukung dengan letak geografis yang menguntungkan. Oleh karena itu pemerintah propinsi Kalimantan Timur dalam buku yang berjudul “Pembangunan Peternakan Kalimantan Timur” oleh Mucksinim (2001 : 16) menetapkan 3 (tiga) prioritas pembangunan di Kalimantan Timur yaitu Membangun sumber daya manusia, infrastruktur dan pertanian dalam arti luas.

Sejalan dengan kebijaksanaan tersebut Dinas Peternakan Tingkat I Propinsi Kalimantan Timur mempunyai misi pembangunan di bidang peternakan yaitu:

1. Menyediakan Pangan asal ternak yang cukup kualitas dan kuantitas.
2. Memberdayakan sumber daya manusia peternakan agar dapat menghasilkan produk yang berdaya saing tinggi dalam dan luar negeri.
3. Menciptakan lapangan kerja dibidang agribisnis peternakan.
4. Menciptakan peluang ekonomi untuk meningkatkan pendapatan peternak.
5. Melestarikan dan memanfaatkan sumber daya alam pendukung peternak.
6. Menggali prestasi dibidang peternakan.

Permasalahan dan sekaligus tantangan dalam pembangunan peternakan di Kalimantan Timur antara lain belum optimalnya pemanfaatan sumber daya lahan, skala usaha peternakan yang besar, modal yang terbatas, kualitas sumber daya

manusia yang mengelola masih rendah, terbatasnya penyediaan bibit unggul, komoditas belum mampu bersaing, serta terbatasnya infrastruktur. Oleh karena itu apabila kita lihat dalam buku yang berjudul “Pembangunan Peternakan Kalimantan Timur” oleh Mucksinim (2001 : 22) populasi ternak di Kalimantan Timur tahun 1995 hingga tahun 1997 mengalami perkembangan yang cukup tinggi, tetapi dari dampak krisis ekonomi dan kemarau panjang pada tahun 1997-1998 berpengaruh terhadap usaha peternakan di Kalimantan Timur. Dimana terutama ayam pedaging dari kurun waktu 1996 sampai 1998 mengalami penurunan sebesar 53,13 %.

Berdasarkan pengalaman tersebut Menteri Pertanian mengeluarkan Keputusan Menteri Nomor: 940/KPTS/OT 21/10/97 tentang Pedoman Kemitraan Usaha Pertanian. Dalam bab I pasal 4 ayat 2 menyatakan bahwa pola inti plasma menciptakan hubungan kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra yang didalamnya perusahaan mitra bertindak sebagai inti dari kelompok mitra sebagai plasma. Dalam hal ini pada pasal 7 dipertegas bahwa perusahaan mitra sebagai perusahaan pengelola, tidak melakukan usaha budidaya atau usaha penangkapan dan tidak memiliki usaha pengolahan ayam, namun mempunyai kewajiban melaksanakan pembinaan kepada kelompok mitra berupa pelayanan dalam bidang teknologi, menampung dan memasarkan hasil produksinya. Sebagaimana diketahui bahwa sebagian besar peternakan di Indonesia dipelihara oleh peternak di pedesaan yang pemeliharaannya dilakukan secara tradisional, dimana ciri-ciri usahanya antara lain:

1. Skala usaha kecil

2. Motifnya usaha rumah tangga
3. Teknologinya sederhana
4. Produktifitasnya rendah
5. Input unggul adalah tenaga kerja
6. Kulturanya kekeluargaan

Pada era globalisasi daya saing produk peternakan tidak saja bertumpu kepada upah buruh yang rendah dan sumber alam yang melimpah, tetapi lebih ditentukan oleh penguasaan informasi, teknologi dan keahlian manajerial.

Dengan adanya penguasaan informasi, teknologi dan keahlian manajerial maka suatu perusahaan peternakan akan dapat lebih mengembangkan usaha peternakannya, salah satu caranya dengan mengetahui berapa besar tingkat break even point yang dicapai dalam suatu produksi. Oleh karena itu penulis mencoba menyusun skripsi dengan judul: “Analisis Break Even Point Produksi Ayam Pedaging Pada Peternakan Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group” di Samarinda”.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka yang menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah Perusahaan Peternak Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group” mencapai Tingkat Break Even Point?”.

C. Tujuan dan kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui besarnya biaya produksi baik biaya tetap maupun biaya variabel.
- b. Untuk mengetahui harga jual hasil produksi atau produk.
- c. Untuk mengetahui produksi ayam pedaging dalam usaha peternakan “Aulia Group” mencapai tingkat Break Even Point.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Dapat memberikan sumbangan-sumbangan pemikiran serta informasi kepada pengelola peternakan “Aulia Group” sebagai peternak plasma dari kemitraan pada perusahaan inti PT. Prospek Karyatama.
- b. Sebagai masukan bagi pengelola usaha peternakan “Aulia Group” dalam menjalankan usaha peternakan ayam pedaging ini dengan pola kemitraan.
- c. Sebagai salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan pendidikan sebagai Sarjana Ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.

D. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan

Terdiri dari Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Berisikan Teori-teori dan Konsep-konsep yang mendukung variabel-variabel penelitian, Hipotesis dan Definisi Konseptual.

BAB III Metode Penelitian

Terdiri dari Definisi Operasional, Perincian Data Yang Diperlukan, Jangkauan Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis.

BAB IV Hasil Penelitian

Terdiri dari Sejarah Perusahaan, Struktur Organisasi Perusahaan Peternakan Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group”, Proses Produksi Ayam Pedaging, dan Laporan Keuangan Perusahaan Peternakan Plasma Ayam pedaging “Aulia Group”.

BAB V Analisis dan Pembahasan

Terdiri dari Analisis dan Pembahasan

BAB VI Kesimpulan dan Saran

Terdiri dari Kesimpulan dan Saran

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Produksi

Dalam mengelola peternakan, peternak pada umumnya harus mengetahui bahwa penggunaan sarana produksi akan mempengaruhi hasil usahanya. Tetapi kesederhanaan berfikir dan daya intelektual yang terbatas disebabkan pendidikan formal yang rendah, maka sarana produksi terlihat bervariasi karena tidak diketahui tingkat penggunaan yang tepat akan sarana produksi tersebut. Sehingga perlu adanya penjelasan yang tepat akan pengertian produksi itu sendiri.

Menurut Winardi, dalam bukunya Ilmu Ekonomi, (1988 : 41). memberikan definisi sebagai berikut:

“ Produksi yang sebenarnya tidak lain dari tindakan menciptakan guna : produksi tidak usah meliputi perubahan dalam sifat atau bentuk suatu artikel, karena mempunyai arti luas”.

Sedangkan menurut Catur Sugiyanto, dalam bukunya Ekonomi Mikro, (1995: 61). memberikan definisi sebagai berikut:

“Produksi merupakan proses transformasi (perubah) dari input menjadi output”. Maksudnya produksi berlangsung pada periode waktu tertentu, dan yang dimaksud oleh perusahaan berupa kegiatan mengkombinasikan input (sumber daya) untuk menghasilkan output.

Jadi produksi adalah kegiatan atau tindakan untuk memberikan manfaat baru yang lebih berguna dengan suatu perubahan dari bentuk yang paling sederhana menjadi bentuk yang dapat digunakan sesuai dengan yang diperlukan.

Dalam memproduksi membutuhkan faktor-faktor produksi, yaitu alat atau sarana untuk melakukan proses produksi. Dengan demikian produksi hanya bisa dilakukan dengan menggunakan faktor produksi, bila faktor produksi tidak ada maka tidak ada proses produksi.

Perusahaan yang tidak berhasil melaksanakan produksi dengan keinginan pasar atau tidak dapat melaksanakannya melalui penggunaan sumber daya secara efisien akhirnya akan gagal mencapai sasaran minimum untuk mempertahankan diri dipasaran.

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa produksi merupakan kegiatan untuk merubah suatu barang agar lebih berguna dengan faktor produksi (input) yang ada untuk menghasilkan output yang diinginkan.

B. Pengertian Biaya Produksi

Dalam hal ini perlu kita ketahui terlebih dahulu apa yang dimaksud dengan biaya itu sendiri. Biaya adalah pengorbanan yang dikeluarkan dengan harapan akan memperoleh penghasilan dimasa yang akan datang.

Dari pengertian tentang hal-hal tersebut di atas, maka menurut Sadono Sukirno, dalam bukunya Ekonomi Mikro, (1994 : 207), menyatakan bahwa definisi biaya/ ongkos produksi adalah:

“Sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh firma untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi firma tersebut”.

Sedangkan menurut RA. Supriyono, dalam bukunya Akuntansi Biaya, (1994 : 19). memberikan definisi sebagai berikut:

“ Biaya produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan bahan baku menjadi produk selesai”.

Jadi dengan demikian biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan melakukan produksi tersebut, untuk lebih jelasnya lagi mengenai pengertian biaya produksi ini maka, penulis merasa perlu untuk memberikan berbagai jenis pengertian biaya seperti berikut ini.

Oleh Sadono Sukirno, Ekonomi Mikro, (1994 : 209) menyatakan bahwa :

1. Ongkos total/*total cost* yaitu keseluruhan jumlah ongkos produksi yang dikeluarkan oleh produsen pada berbagai jumlah tenaga kerja yang digunakan.
2. Ongkos tetap *total/total fixed cost* yaitu keseluruhan ongkos yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat diubah jumlahnya dinamakan ongkos tetap total.
3. Ongkos berubah *total/total variabel cost* yaitu keseluruhan ongkos yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang dapat diubah jumlahnya dinamakan ongkos berubah total.

C. Teori Biaya.

Produsen tidak hanya tertarik pada biaya minimum untuk menghasilkan sejumlah produk tertentu, tetapi juga ingin memperoleh keuntungan. Oleh karena itu produsen harus membandingkan biaya minimum salah satu pihak.

Sedangkan dari segi sifat ongkos dalam hubungannya dengan tingkat output, menurut Boediono, Ekonomi Mikro, (1992 : 87). ongkos produksi di bagi menjadi :

1. *Total Fixed Cost* atau ongkos tetap total, adalah ongkos-ongkos yang tetap dibayar perusahaan (produsen) berapapun tingkat output (misal : penyusutan, sewa gedung dan sebagainya).
2. *Total variabel Cost* atau ongkos variabel total, adalah jumlah ongkos-ongkos yang berubah menurut tinggi rendahnya output yang diproduksi (misal : ongkos untuk bahan mentah, upah, ongkos angkut dan sebagainya).
3. *Total Cost* atau ongkos total, adalah penjumlahan dari baik ongkos tetap maupun ongkos variabel. $TC = TFC + TVC$

Dengan demikian dapat penulis kemukakan apa yang dimaksud dengan hal-hal berikut ini :

1. *Fixed Cost*, merupakan biaya yang selalu tetap, dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan dihubungkan dengan waktu, sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu. Contohnya : biaya sewa, merupakan biaya tetap, berproduksi atau tidak biaya ini tetap dikeluarkan.

2. *Variabel Cost*, merupakan biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan. Perubahan ini tercermin dalam biaya variabel total sehingga dalam pengertian ini variabel cost dapat dihitung berdasarkan persentase tertentu dari penjualan, atau variable cost perunit dikalikan dengan penjualan dalam unit.
3. *Total Cost*, merupakan penjumlahan dari total biaya tetap atau total variabel atau total *fixed cost* ditambah dengan total biaya variabel atau *total variable cost* dalam proses produksi barang dan jasa itu ($TC = TFC + TVC$).

D. Pengertian Penerimaan (*Revenue*)

Pengertian penerimaan (*revenue*) merupakan hasil penjualan dari sejumlah output tertentu atau pembayaran yang diterima atas penjumlahan sejumlah barang hasil produksi atau output pada pihak lain. Besarnya total penerimaan (*revenue*) ditentukan oleh banyaknya barang atau tingkat harga jual barang produksi.

1. Jenis-jenis penerimaan (*revenue*)
 - a. Penerimaan (*revenue*) kotor, yaitu jumlah total penerimaan yang belum dikurangi biaya.
 - b. Penerimaan (*revenue*) bersih, yaitu jumlah total penerimaan yang telah dikurangi biaya-biaya, dirumuskan $TR - TC$.

2. Cara menghitung penerimaan (*revenue*)

Boediono, Ekonomi Mikro, (1992 : 77) merumuskan bahwa total revenue dalam persamaan berikut :

$$TR = P \cdot Q$$

Di mana : TR : Total Revenue

P = Harga Jual Output

Q = Jumlah Output

Penerimaan (*revenue*) diperoleh dari harga jual dikalikan jumlah produksi ternak ayam.

3. Perhitungan pendapatan bersih (*Profit*)

pendapatan bersih (*Profit*) diperoleh dari pendapatan kotor (TR) dikurangi seluruh biaya, baik biaya tetap (FC) dan biaya tidak tetap (VC) sehingga diperoleh pendapatan bersih (*Profit*). Seperti yang dikemukakan oleh Winardi, Ekonomi Perusahaan, (1983 : 23). untuk perumusan profit ini dalam persamaan matematis sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana : π = Profit atau penerimaan

TR = Jumlah pendapatan (*Total Revenue*)

TC = Jumlah pengeluaran (*Total Cost*)

E. Pengertian Peternakan dan Prinsip Pola Kemitraan

1. Pengertian Peternakan

Istilah usaha pertanian pola kemitraan berasal dari terjemahan *Contract farming* yang menurut Gunawan et.al., Dilema Petani Plasma, (1995 : 105)

“beberapa istilah lain juga digunakan untuk menjelaskan usaha peternakan kontrak antara lain *nucleus estate system* (NES), *nucleus estate smallholder system* (NESS), *out grower system*, sistem inti plasma dan lain-lain”.

Namun pada intinya semua istilah itu merujuk pada satu pengertian yang sama pada dasarnya atau prinsip yaitu sistem peternakan atau suatu perjanjian atau kontrak antara petani plasma dengan perusahaan inti.

Menurut Bachriadi, Ketergantungan Petani dan Penetrasi Kapital, (1995 : 86). peternakan pola kemitraan dapat diartikan sebagai :

Usaha peternakan yang didasari kontrak antara satu lembaga atau firma yang berperan sebagai pengolah dan atau pemasar hasil-hasil peternakan dan peternak-peternak yang berperan sebagai produsen primer yang akan menjual atau menyediakan sejumlah hasil produksinya kepada lembaga. Lembaga ini kemudian mengolah dan atau menjual kembali hasil produksi tadi melalui sejumlah ketentuan pengikat hubungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Lembaga atau perusahaan yang membeli produk pertanian dapat juga menyediakan nasehat teknis, kredit serta sarana produksi lainnya secara langsung atau bekerja sama dengan pihak lain.

Sedangkan menurut Kirk yang diterjemahkan oleh Gunawan et al.,
Dilema Petani Plasma, (1995 : 28).

“ Kemitraan merupakan suatu cara mengatur produksi peternakan yang dengan cara ini peternak kecil atau *out grower* dikontrak oleh suatu badan sentral untuk memasok hasil peternakan sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditentukan dalam sebuah kontrak atau perjanjian”. Badan sentral yang membeli hasil tersebut dapat menyediakan nasehat teknis, kredit dan masukan lainnya serta menangani pengolahan dan pemasarannya.

2. Prinsip Pola Kemitraan

Kemitraan merupakan suatu proses profesionalisme peternak kecil yang terus berkembang dan berinteraksi dengan komitmen perusahaan peternakan sehingga menghasilkan kemitraan yang saling menguntungkan. Kemitraan juga membawa makna bersama membagi hasil dan bersama pula memikul resiko.

Menurut Wahyudin, Jenjang Perikanan Inti Plasma, (1997 : 106).

menyatakan bahwa :

Untuk suksesnya pola kemitraan masing-masing pihak harus memahami tahapan-tahapan kemitraan. Tahapan kemitraan tersebut terdiri dari pra kemitraan, adalah tahapan penyamaan persepsi mengenai pola kemitraan, sehingga perbedaan latar belakang wawasan bisnis yang cukup tajam antara pihak inti dan plasma harus disamakan. Proses kemitraan adalah terjadinya kerja sama yang sesungguhnya antara kedua belah pihak. Sedangkan tahapan pasca kemitraan adalah suatu proses mengevaluasi sejauh mana pihak inti maupun plasma berperan dalam pola kemitraan, dan sejauh mana kedua belah pihak memenuhi kewajiban dan mendapatkan haknya.

Menurut Ristiani, Petani dalam Keterkaitan Usaha Pertanian Kontrak, (1997 : 66).

“Pihak inti yang mendelegasikan sebagian atau seluruh produksi kepada peternak akan mendapat keuntungan karena terlepas dari keharusan menginvestasikan sejumlah dana untuk lahan dan membatasi jumlah tenaga kerja. Hubungan ini juga akan memberikan beberapa keuntungan bagi petani, yaitu transfer teknologi, penyuluhan langsung dari pihak inti serta terbukanya modal dan pasar”.

Dengan demikian maka usaha peternakan pola kemitraan merupakan mekanisme pendistribusian resiko. Adanya kontrak akan mengurangi resiko yang dihadapi pihak inti jika harus mengandalkan pengadaan bahan baku sepenuhnya di pasar terbuka. Perusahaan inti juga memperoleh keuntungan lain karena mereka tidak harus menanamkan investasi atas tanah. Bagi pihak petani kemitraan akan mengatasi persoalan-persoalan yang umum mereka hadapi dalam proses pengalihan resiko. Resiko yang dialihkan petani ke perusahaan inti yaitu resiko kegagalan pemasaran produk hasil pertanian, resiko fluktuasi harga produk, resiko kesulitan memperoleh faktor produksi yang penting. Sedangkan resiko yang dialihkan perusahaan inti ke petani yaitu resiko kegagalan produksi, resiko kegagalan memenuhi kapasitas produksi, resiko investasi atas tanah, resiko akibat pengelolaan lahan luas dan resiko konflik perburuan.

F. Hubungan Kemitraan

Hubungan antara pengusaha kecil dan pengusaha besar membentuk keterkaitan atau kemitraan secara sosial dan bisnis. Keterkaitan sosial terjalin karena kesadaran dan kesediaan industri besar untuk membina industri kecil sedangkan keterkaitan secara bisnis sudah terjalin sejak dini dalam keterlibatan pengusaha dalam usaha bisnis.

Menurut Suhardi, Evaluasi Pelaksanaan Program Keterkaitan Sistem Bapak Angkat Mitra Usaha, (1992 : 97). Proses hubungan kemitraan yang berkembang memberikan indikasi terbentuknya empat macam pola hubungan kemitraan, yaitu :

1. Pola Dagang yaitu kerja sama hubungan keterkaitan merupakan hubungan dagang biasa antara produsen (industri kecil) dan pemasar (pedagang). Hubungan ini meliputi kurang lebih 75% dari bentuk keterkaitan sebagai mitra usaha dalam sistem Bapak Angkat, termasuk hasil ekspor industri kecil.
2. Produk yang dihasilkan oleh mitra usaha menjadi bagian dari sistem produksi Bapak Angkat. Pola keterkaitan ini merupakan program yang paling sulit karena fasilitas produksi mitra usahanya dituntut memenuhi persyaratan tertentu baik dari aspek penguasaan teknologi maupun pemahaman tentang etika bisnisnya.
3. Pola Pembinaan, yaitu pola yang di kembangkan untuk memberikan kesempatan kepada industri kecil yang memiliki potensi produksi tetapi lemah dalam pemasaran. Hal ini terutama bagi produk industri yang berpeluang untuk diekspor atau dipasarkan secara Pola Vandor yaitu kerja sama dilakukan untuk memenuhi kebutuhan operasional bapak angkat tetapi tidak terlalu mengikat kapasitas pemakaian bahan atau barang yang dipasok mitra usahanya. Pola keterkaitan ini banyak dilakukan oleh perusahaan besar dan menengah yang membutuhkan

berbagai macam bahan dan barang dalam manajemen perusahaannya.

4. Pola Subkontrak yaitu kerja sama dilakukan dalam hubungan lebih meluas. Pola ini sama sekali tidak ada hubungannya dengan kegiatan usaha pokok Bapak Angkatnya.

Menurut Bachriadi, Ketergantungan Petani dan Penetrasi Kapital,

(1995 : 86),:

“ Pemerintah Indonesia sangat termotivasi untuk menerapkan model kemitraan karena beberapa alasan strategi. Pertama, model kemitraan diyakini dapat meningkatkan kapasitas produksi pertanian Indonesia. Kedua, model ini di anggap sebagai koreksi terhadap sistem pengembangan pertanian yang berorientasi pertanian besar dan cenderung bersifat tertutup. Ketiga, melalui model ini pemerintah menganggap telah melakukan landreform yang mencoba manata kembali struktur kepemilikan dan penguasaan ternak secara mendistribusinya kepada penduduk yang memerlukan dan alasan keempat, dapat menjadi perantara penyaluran kredit dan ahli teknologi sehingga tercipta modernisasi di sektor pertanian.

G. Laporan Laba Rugi

Laporan laba/ rugi merupakan salah satu laporan keuangan yang biasanya dibuat pada akhir periode akuntansi. Dalam laporan laba/ rugi juga ditunjukkan laba atau rugi yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode tertentu.

Berikut ini beberapa pengertian laba atau rugi, menurut S. Munawir, Analisa Laporan Keuangan, (1983 : 26).

“Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya laba rugi yang diperoleh suatu perusahaan selama periode tertentu”.

Sedangkan menurut Sofyan S. Harahap, Akuntansi Keuangan, (1996 : 49).

“Laba Rugi sebagai kelebihan (defisit) penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”.

Berdasarkan pengertian laba rugi tersebut dapat disimpulkan bahwa laba rugi adalah perhitungan yang menggambarkan jumlah hasil, biaya dan laba rugi perusahaan pada suatu periode tertentu.

1. Prinsip Laporan Laba Rugi

Menurut S. Munawir, Analisa Laporan Keuangan, (1983 : 26).

Prinsip-prinsip pada umumnya yang diterapkan adalah sebagai berikut :

- a. Bagian yang pertama menunjukkan penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan *service*) diikuti dengan harga pokok dari barang/ *service* yang dijual, sehingga diperoleh laba kotor.
- b. Bagian kedua menunjukkan biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya umum/ administrasi (*operating expense*).
- c. Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh diluar operasi pokok perusahaan yang diikuti biaya-biaya yang terjadi diluar usaha pokok perusahaan (*non operating/ financial income dan expenses*).
- d. Bagian keempat menunjukkan laba atau rugi yang insidental (*extra ordinary gain or loss*) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

Dengan demikian prinsip-prinsip yang umumnya diterapkan dalam laporan laba rugi adalah dimulai dengan menunjukkan penghasilan, menunjukkan biaya operasional, hasil-hasil yang diperoleh diluar operasi pokok perusahaan dan yang terakhir menunjukkan penghasilan laba atau rugi sebelum pendapatan.

2. Cara penyajian laporan laba rugi

Menurut Sofyan S. Harahap, Akuntansi Keuangan, (1996 : 53). cara penyajian laporan laba rugi adalah ditempuh dalam dua cara yaitu :

- a. Bentuk *single step* yaitu dengan menggabungkan semua penghasilan menjadi satu kelompok dan semua biaya dalam satu kelompok, sehingga untuk menghitung laba/ rugi bersih hanya memerlukan satu langkah yaitu mengurangi total biaya terhadap total penghasilan.
- b. Bentuk *multiple step*, yaitu dilakukan pengelompokan yang lebih teliti sesuai dengan prinsip yang digunakan secara umum. Mulai dari penghasilan dikurangi biaya operasi, baru dapat laba dari operasi, dikurangi pendapatan dan biaya lain diperoleh laba sebelum pajak, setelah dikurangi pajak baru laba rugi bersih.

H. Teori Break Even Point

Analisis break even point disebut juga analisa titik impas atau titik pulang pokok dimana kondisi suatu perusahaan tidak menderita rugi dan tidak memperoleh laba.

Menurut Soehardi sigit, Analisa Break Even Point, (1990 : 1),:

“Suatu perusahaan dikatakan break even point apabila setelah dibuat perhitungan rugi laba dari suatu kegiatan tertentu perusahaan tidak menderita rugi meskipun belum memperoleh laba”.

Sedangkan menurut Syafaruddin Alwi, Alat-alat Analisa dalam Pembelanjaan, (1994 : 256). memberikan definisi sebagai berikut:

“Break even adalah sebagai suatu titik keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian”.

Analisa break even point atau titik impas, secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan, tentang bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, biaya dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada tingkat penjualan tertentu.

Manfaat analisa break even point dapat membantu pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan.

Menurut Syarifuddin Alwi, Alat-alat Analisa dalam Pembelanjaan, (1994 : 256). keputusan tersebut mengenai :

1. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tersebut.
3. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Sedangkan menurut Soehardi Sigit, Analisa Break Even Point,

(1996 : 2). pendapat lain dari analisa break even adalah sebagai berikut :

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam mencapai laba tertentu, jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba "*profit planning*".
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi dan angka-angka dalam perhitungan break even atau dalam gambar (*chart*) break even. Jadi sebagai alat pengendalian atau "*controlling*".
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, setelah diketahui hasil-hasil perhitungan menurut analisa break even dan laba yang ditargetkan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer/ pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan tertentu, terlebih dalam menyatakan berapakah titik break even-nya.

Jelaslah bahwa salah satu kegunaan dari analisa break even adalah untuk perencanaan laba atau *profit palnning*, khususnya terhadap perusahaan.

Mudah tidaknya perhitungan atau penentuan titik break even baik dengan rumus matematik maupun dengan grafik (bagan), tergantung pada konsep-konsep yang mendasari atau anggapan-anggapan yang digunakan dalam perhitungan tersebut.

Anggapan merupakan suatu konsep dasar atau pemikiran yang harus diterapkan walaupun anggapan-anggapan yang digunakan dalam perhitungan tersebut.

Anggapan merupakan suatu konsep dasar atau pemikiran yang harus diterapkan walaupun anggapan-anggapan tersebut mungkin tidak sesuai dengan kenyataan.

Semakin banyak anggapan yang digunakan (yang pada umumnya tidak sesuai dengan kenyataan) atau banyak pula kelemahan yang terdapat pada analisa tersebut.

Menurut S. Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, (1983 : 197). kelemahan yang terdapat pada analisa tersebut adalah :

- a. Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Pada prakteknya untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan tepat bukanlah merupakan biaya yang sifatnya banci atau biaya yang mempunyai sifat variabel dan sifat tetap (merupakan biaya semi variabel atau semi tetap). Terhadap biaya semi variabel ini harus dilakukan pemisahan menjadi dua unsur tetap dan unsur variabel secara teliti baik dengan menggunakan pendekatan analitis maupun pendekatan historis. Pendekatan analitis dilakukan dengan meneliti setiap jenis atau unsur biaya satu persatu dan ditentukan sifatnya dengan mengingat perlu tidaknya biaya yang bersangkutan dalam cara kerja yang efisien. Sedangkan pendekatan historis memisahkan unsur tetap dan unsur variabel dalam biaya semi variabel berdasarkan angka-angka atau data tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu diterapkan untuk waktu-waktu yang akan datang.
- b. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu berproduksi dalam jumlah besar (tanpa melampaui kapasitas penuh akan dapat bekerja dengan efisien dan

akan dapat menekan biaya yang terjadi termasuk biaya tetapnya. Dengan demikian pada batas-batas tertentu atau pada tingkat-tingkat kapasitas produksi/ kegiatan tertentu biaya tetap akan mengalami perubahan. Oleh karena itu biaya tetap hanya akan konstan pada suatu tingkat kapasitas tertentu.

- c. Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan. Keadaan yang demikian dalam praktek jarang terjadi. Misalnya, semakin besar volume produksi berarti pembelian bahan mentah dalam jumlah besar yang berarti akan diperoleh potongan-potongan atau dapat dibeli dengan harga yang lebih murah.
- d. Harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum. Hal yang demikianpun sulit ditemukan dalam kenyataan/ praktek.
- e. Bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan.

Jadi dalam analisa break even point konsep atau anggapan dasar yang digunakan :

1. Biaya harus dapat dipisahkan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
2. Biaya secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh.

3. Biaya variabel akan berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.
4. Harga jual per satuan barang tidak akan berubah.
5. Barang yang akan diproduksi hanya satu macam barang jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya tetap konstan.

Apabila dalam suatu perusahaan terdapat berbagai produk yang diproduksi atau dijual, maka perhitungan break evennya sebagai berikut :

Analisa break even atau analisa biaya, volume dan laba yang diuraikan di muka diterapkan untuk satu macam barang atau dengan anggapan bahwa perusahaan hanya memproduksi dan menjual lebih dari satu macam barang atau secara total. Apabila perusahaan memproduksi barang atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa break even dapat pula ditetapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut. Untuk maksud tersebut maka komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (*product-mix* dan *sales mix*). Break even dalam keseluruhan atau total tidak berarti bahwa masing-masing produk harus dalam keadaan break even. Kemungkinan terjadi suatu macam produk menderita rugi sedang produk yang lain memperoleh keuntungan atau kemungkinan masing-masing produk tidak memperoleh laba ataupun menderita rugi (atau masing-

masing barang dalam break even). Apabila komposisinya berubah maka break evennya secara total akan berubah pula.

I. Hipotesis

Dari latar belakang dan uraian pada rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka penulis mencoba untuk membuat suatu dugaan sementara yaitu:

“ diduga bahwa produksi ayam pedaging pada peternakan plasma ayam pedaging “Aulia Group” selama setahun 2005 berada diatas produksi break even point”.

J. Definisi Konsepsional

Definisi konsepsional ini diperlukan untuk menghindari timbulnya perbedaan penafsiran dan yang paling penting sekali adalah pembatasan ruang lingkup permasalahan yang akan di tinjau penulis.

Untuk memberikan arahan yang benar dan mempermudah dalam pengukuran data, maka dalam penelitian ini penulis memberikan batasan mengenai pengertian analisa break even point adalah suatu teknik untuk mengetahui pada volume kegiatan atau volume penjualan berupa penghasilan penjualan dapat tetap menutup biaya totalnya untuk dapat menghindarkan kerugian atau dengan kata lain biaya total yang dikeluarkan perusahaan sama dengan hasil penjualan total yang diterima untuk setiap periode pemeliharaan

ayam pedaging pada tahun 2005, oleh perusahaan atau peternak plasma ayam pedaging “Aulia Group” dalam tahun 2005.

Dalam melaksanakan analisis break even point tidak terlepas dari :

1. Volume penjualan adalah besarnya nilai hasil produksi, berapa dari harga jual dalam rupiah per kilogram ayam pedaging dikali dengan jumlah produk (ayam pedaging) yang dihasilkan oleh peternak ayam pedaging “Aulia Group” sebagai petani plasma.
2. Harga jual adalah merupakan suatu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menentukan nilai tukar suatu produk (ayam pedaging) yang diproduksi oleh peternak plasma ayam pedaging “Aulia Group” ini.
3. Biaya total adalah semua pengeluaran yang dikorbankan untuk memproduksi ayam pedaging tersebut yang terbagi dua golongan biaya atau ongkos produksi yaitu sebagai berikut :
 - a. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan di hubungkan dengan waktu sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu.
 - b. Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan. Perubahan ini tercermin dalam biaya variabel secara total.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Definisi Operasional

Untuk mengetahui suatu gambaran yang jelas, mengenai variabel yang digunakan dalam penelitian atau penulisan skripsi ini, maka diberi definisi operasional.

Analisis break even point mempunyai hubungan yang sangat erat dengan program budget, walaupun analisis break even point dapat diterapkan dengan data historis, tetapi akan sangat berguna bagi manajemen kalau diterapkan pada data taksiran periode yang akan diolah. Oleh karena itu data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah data-data historis yang ada pada usaha peternakan ayam pedaging “Aulia group” ini.

Berdasarkan konsepsi diatas, maka penulis membatasi ruang lingkup analisis break even point yaitu suatu kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain pendapatan yang diterima oleh perusahaan dari penjualan ayam pedaging sama dengan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi ayam pedaging tersebut.

Adapun indikator-indikator dalam penelitian ini adalah :

1. Volume penjualan atau pendapatan yang berasal dari hasil penjualan ayam pedaging secara kumulatif maupun per kilogram sesuai dengan harga didalam

perjanjian kemitraan atau surat kontrak antara peternak plasma dengan perusahaan inti.

2. Biaya total yaitu seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan peternak “Aulia Group” selama produksi pemeliharaan ayam pedaging tersebut berlangsung yaitu dimulai dari persiapan memasukkan bibit atau anak ayam itu sampai dengan pembersihan kandang selesai dari penjualan ayam pedaging itu. Komponen biaya produksi atau total biaya yang termasuk didalamnya, digolongkan kedalam:
 - a. Biaya tetap yaitu biaya yang tetap dikeluarkan, ada atau tidak adanya produksi, biasanya biaya tetap ini berkaitan dengan waktu atau periode tertentu, atau biaya ini tetap dalam interval tertentu jika berada diluar intervalnya, maka akan berubah. Dalam hal ini digolongkan dalam biaya tetap adalah sebagai berikut :
 - 1). Biaya gaji pimpinan
 - 2). Biaya administrasi
 - 3). Biaya sewa kandang
 - 4). Biaya penyusutan peralatan pemeliharaan
 - 5). Biaya bunga modal pinjaman
 - 6). Biaya air, listrik dan telepon (abodemennya)
 - b. Biaya variabel yaitu biaya yang selalu berubah dalam jumlahnya secara proporsional dengan volume penjualan yang dilaksanakan pada periode pemeliharaan ayam pedaging tersebut yang tergolong dalam biaya variabel adalah sebagai berikut:

- 1). Biaya bibit ayam pedaging
- 2). Biaya bahan makan ayam pedaging baik untuk yang kecil maupun yang sudah besar (diatas usia 1 bulan)
- 3). Biaya obat-obatan dan vitamin ayam pedaging tersebut
- 4). Biaya upah kerja karyawan pemelihara ayam pedaging tersebut
- 5). Biaya penerangan, air dan telepon
- 6). Biaya transportasi pelaksanaan pemeliharaan
- 7). Biaya operasional pemeliharaan

B. Rincian Data Yang Diperlukan

Sesuai dengan pembahasan penulisan skripsi ini, maka penulis mengambil data dalam pemeliharaan yang dilakukan oleh usaha peternakan ayam pedaging “Aulia Group” pada tahun 2005 dengan sistem kemitraan dimana peternak “Aulia Group” sebagai peternak plasma dengan inti adalah perusahaan PT. Prospek Karyatama di Samarinda.

C. Jangkauan Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian yaitu Analisis Break Even Point produksi ayam pedaging pada peternak plasma ayam pedaging “Aulia Group” di Samarinda, maka yang menjadi jangkauan penelitian ini terbatas pada data-data berikut ini :

1. Data volume penjualan dan harga jual ayam pedaging per kilogram dari setiap periode pemeliharaan tahun 2005

2. Data biaya total untuk biaya tetap atau total fixed cost setiap periode pemeliharaan ayam pedaging pada tahun 2005 oleh peternak plasma “Aulia Group” ini.
3. Data tentang total biaya variabel cost yang dikeluarkan oleh perusahaan peternak “Aulia Group” dalam setiap periode pemeliharaan ayam pedaging dalam tahun 2005.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data disini menggunakan beberapa metode atau cara-cara yaitu:

1. Metode tinjauan pustaka, yaitu dengan mempelajari literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
2. Metode dokumentasi, yaitu melihat data-data berupa catatan-catatan tentang semua hal yang menyangkut pendapatan atau penerimaan atas hasil penjualan ayam pedaging dan semua biaya produksinya setiap periode pemeliharaan yang dilakukan oleh peternak ayam pedaging plasma “Aulia Group”

E. Analisis dan Pengujian Hipotesis

Berdasarkan pada dasar-dasar teori yang penulis uraikan pada bab-bab terdahulu dan menurut Husein Umar (1998 : 118) dalam bukunya yang berjudul Riset Akuntansi berbunyi: “Analisis Break Even Point ini dapat disertakan pula dalam studi kelayakan investasi agar perhitungannya dapat lebih tajam dan cukup menyeluruh”. Dengan cara perhitungan atau rumusnya berikut ini :

1. Break Even Point dalam kilogram

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Sales Price/kg} - \text{Variable Cost/kg}}$$

2. Break Even Point dalam rupiah

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variable Cost}}{\text{Net Sales}}}$$

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Sejarah Perusahaan

Pada tahun 1998, berawal dari pertemuan Bapak Heldiyana (Pimpinan Perusahaan Plasma “Aulia Group”) dengan salah satu temannya yang bernama Drg. Achmadi Gojali, pada saat itu beliau menceritakan keinginannya untuk berternak. Dari hasil pertemuan itu maka pada tahun 1999 mulailah Pak Heldiyana berternak dengan dibimbing oleh temannya tersebut. Jumlah anak ayam yang ditenakkan pada awalnya hanya berjumlah 200 ekor dengan kandang yang ada hanya dibelakang rumah.

Pada saat yang bersamaan Pak Heldiyana mendapat informasi bahwa Perusahaan PT. Prospek Karyatama yang bergerak pada bidang yang sama memberikan bantuan peternakan dengan sistem plasma, maka beliau mendaftarkan diri menjadi peternak plasma dengan jumlah populasi ayam sebanyak 3000 ekor.

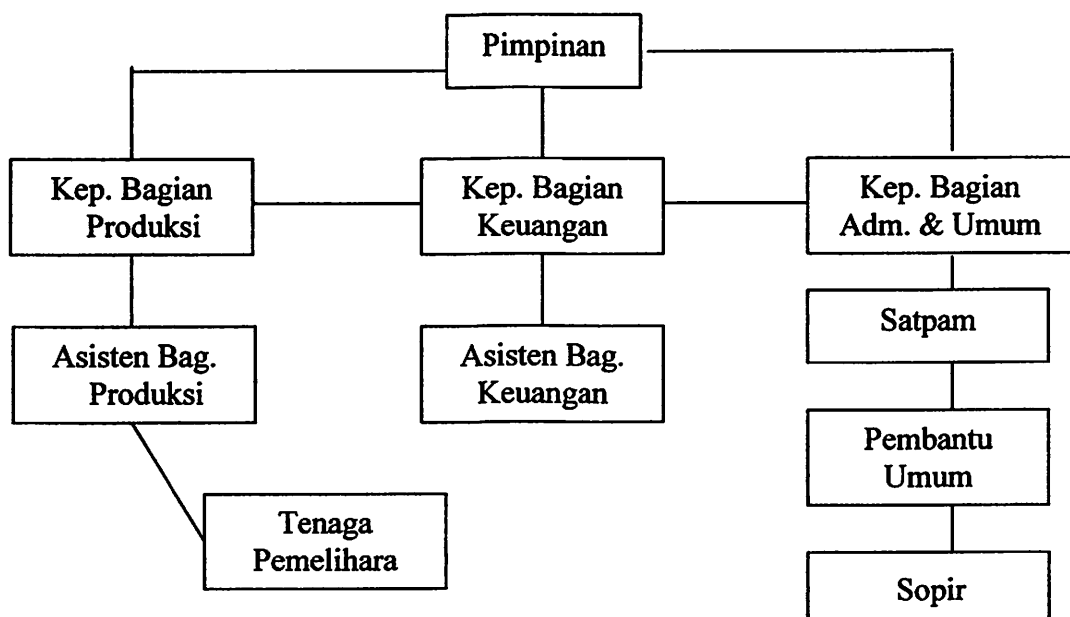
Pada awal tahun 2000 jumlah ayam Pak Heldiyana bertambah sebanyak 7000 ekor sehingga jumlah keseluruhan ternak menjadi 10.000 ekor. Seiring dengan pesanan yang terus bertambah maka Pak Heldiyana sekeluarga membuat kelompok ternak yang diberi nama “Aulia Group”. Yang berlokasi di jalan P. Suryanata No. 12 Samarinda. Sampai sekarang Peternakan Plasma ayam pedaging “Aulia Group” terus melanjutkan usaha peternakannya dengan sistem plasma dengan Perusahaan PT. Prospek Karyatama yang dipimpin oleh Ir. Diro Yuda.

Struktur organisasi ini merupakan dasar dalam pembagian tugas pekerjaan. Sedangkan alamat produksi berada di Jalan Raya Samarinda Bontang di Desa Pampang Kecamatan Samarinda Utara Kota Samarinda. Jarak yang ditempuh dari lokasi produksi ke Kota Samarinda ± 10 km, sehingga lokasi peternakan ini cukup ekonomis dilihat dari sudut tempat produksi, dengan luas lokasi produksi ± 5 hektar. Lokasi atau daerah ini masing-masing mempunyai penduduk yang tidak begitu padat, sehingga baik kepentingan kesehatan ternak cukup baik dan dari segi keamanan daerah ini cukup aman pula.

B. Struktur Organisasi Perusahaan Peternak Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group”

pengelolaan usaha peternakan ayam pedaging pada usaha peternak plasma ayam pedaging “Aulia Group” yaitu sebagai berikut.

1. Bagan Struktur Organisasi



Sumber Data : Peternakan Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group” Tahun 2005

2. Rincian Tugas Personalia

Berikut ini akan dijelaskan tentang pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang ada dalam peternakan plasma ayam “Aulia group” sebagai berikut:

- a. Pimpinan perusahaan adalah orang atau seseorang yang bertanggung jawab secara keseluruhan dari semua kegiatan yang dilakukan dalam usaha peternakan ayam pedaging “Aulia Group” ini.
- b. Kepala bagian produksi adalah seseorang yang bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan dalam semua kegiatan produksi atau pemeliharaan ayam pedaging, dimulai dari bibit ayam sampai ayam pedaging tersebut siap untuk dijual.
- c. Kepala bagian keuangan adalah seseorang yang bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan dalam hal keuangan perusahaan serta pelaksanaan administrasi keuangan perusahaan. Sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku.
- d. Kepala bagian administrasi dan umum adalah seseorang yang diberikan pimpinan tugas dan tanggung jawab terhadap pelaksanaan kegiatan administrasi dan kegiatan lainnya yang tidak ditugaskan kepada kepala bagian produksi dan kepala bagian keuangan dari usaha kegiatan pemeliharaan atau peternakan ayam pedaging dipeternakan plasma ayam pedaging “Aulia Group”.

- e. Asisten bagian produksi adalah seseorang yang bertugas dan bertanggung jawab kepada kepala bagian produksi untuk menyiapkan segala keperluan pemeliharaan ayam pedaging itu sebaik-baiknya.
- f. Asisten bagian keuangan adalah seseorang yang bertugas dan bertanggung jawab untuk membantu kepala bagian keuangan dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab sebagai kepala bagian keuangan.
- g. Satpam adalah orang yang bertugas dan bertanggung jawab untuk menjaga keamanan dalam peternakan atau pemeliharaan ayam pedaging ini.
- h. Tenaga Pemelihara adalah orang-orang yang bertugas dan bertanggung jawab dalam proses pemeliharaan ayam pedaging yang dimulai dari persiapan penerimaan anak ayam sampai dengan ayam itu besar dan siap untuk dijual, tenaga pemeliharaan berjumlah delapan orang.
- i. Pembantu Umum adalah orang yang bertugas untuk melaksanakan tugas-tugas seperti memasak, mengurus mesin air dan kegiatan lainnya dalam proses produksi atau untuk memperlancar kegiatan peternak ayam pedaging.
- j. Sopir adalah seseorang yang diberi tugas untuk mengurus dan menjadi sopir kendaraan operasional perusahaan.

C. Proses Produksi Ayam Pedaging

Proses produksi ayam pedaging ini melalui beberapa tahap yaitu:

1. Tahap pembersihan kandang

Pada tahap ini terlebih dahulu kandang dicuci bersih setelah itu kandang disemprot dengan formalin. kemudian kandang dikapuri dengan kapur gamping. Selanjutnya dilakukan pengamparan sekam padi dengan ketebalan 5 cm sampai dengan 8 cm dengan lebar $\frac{3}{4}$ m dari panjang kandang. Penyemprotan dengan formalin atau disinfektan lain dilakukan kembali pada saat membuat brooding dengan lebar lingkaran berdiameter 3 m menggunakan seng atau plywood dengan ketinggian 50 cm. Sesudah pembuatan brooding selesai baru kemudian kandang dialasi dengan koran di atas lingkaran yang berisi sekam dan diletakkan peralatan seperti tempat minum, makan dan pemanas.

2. Penaburan Ayam

Anak ayam dipisahkan satu demi satu dari boxnya didalam kandang lalu diistirahatkan \pm 2 jam dengan pemanas yang sudah dinyalakan. Terlebih dahulu air gula dan pakan ayam sudah diletakkan pada tempatnya masing-masing baru kemudian anak ayam ditaburkan dan dihitung satu persatu.

3. Masa Pemeliharaan

Pada masa ini anak ayam memerlukan pemanas selama 10 sampai dengan 14 hari. Pada umur 5 sampai 6 hari dilakukan faksinasi terhadap anak ayam dengan cara meneteskan faksin dimata sebelah kanan bersamaan dengan pemberian faksin suntik dengan penyuntikan pada bagian sisi kulit leher anak

ayam. Selain itu pada masa pemeliharaan ini anak ayam diberi pula vitamin agar dapat memacu pertumbuhannya. Pada umur 14 hari anak ayam diberi faksin lagi dengan cara mencampur faksin ke dalam air minum dan diberi antibiotik untuk mencegah penyakit. Pemberian vitamin dan antibiotik dilakukan terus menerus sampai ayam besar. Pada umur 33 atau 35 hari ayam sudah siap untuk dipanen atau diproduksi.

D. Laporan Keuangan Perusahaan Peternakan Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group”

Sebagaimana diketahui bahwa suatu perusahaan dikatakan normal bila perusahaan tersebut secara rutin dapat menyusun/ menyajikan laporan keuangan setiap periode kegiatan perusahaan dalam suatu proses produksi atau pemeliharaan ayam pedaging pada peternakan ayam pedaging “Aulia Group” Laporan keuangan pada perusahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Data tabel/ daftar biaya gaji dan biaya-biaya yang harus dibayar oleh perusahaan tiap bulannya dapat dilihat pada tabel 2
2. Data tabel/ daftar semua pengeluaran biaya tetap selama tahun 2005 dari peternakan plasma ayam pedaging “Aulia Group” dapat dilihat pada tabel 3
3. Data tabel/ daftar semua pengeluaran biaya variabel selama tahun 2005 dari peternakan plasma ayam pedaging “Aulia Group” dapat dilihat pada tabel 4
4. Data hasil penjualan/ penerimaan perusahaan peternakan plasma ayam pedaging “Aulia Group” selama tahun 2005 dalam enam periode pemeliharaan dapat dilihat pada tabel 5

Tabel 1. Biaya Gaji dan Biaya Tetap yang Dibayar Per bulan dalam kegiatan
Peternakan Ayam Pedaging “Aulia Group”

No	Jabatan dan Jenis Biaya	Banyak	Besar biaya (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Pimpinan	1 orang	3.000.000,-	3.000.000,-
2	Kepala Bag. Produksi	1 orang	1.250.000,-	1.250.000,-
3	Kepala Bag. Keuangan	1 orang	850.000,-	850.000,-
4	Kepala Bag. Adm & Umum	1 orang	850.000,-	850.000,-
5	Asisten Bag. Produksi	1 orang	600.000,-	600.000,-
6	Asisten Bag. Keuangan	1 orang	600.000,-	600.000,-
7	Satpam	2 orang	600.000,-	1.200.000,-
8	Pembantu Umum	1 orang	450.000,-	450.000,-
9	Sopir	1 orang	700.000,-	700.000,-
	Jumlah biaya gaji karyawan			9.500.000,-
10	Bunga Modal Pinjaman	1 bulan	5.000.000,-	5.000.000,-
11	Abodemen Listrik, Air dan Telp	1 bulan	480.000,-	480.000,-
12	Sewa Kandang	1 bulan	5.000.000,-	5.000.000,-
13	Penyusutan Kendaraan	1 bulan	1.270.000,-	1.270.000,-
14	Biaya Administrasi	1 bulan	350.000,-	350.000,-
15	Penyusutan Peralatan Peternakan /pemeliharaan		2.730.000,-	2.730.000,-
	Jumlah biaya-biaya diluar gaji karyawan			14.730.000,-
	Jumlah seluruh biaya per bulan			24.230.000,-

Sumber Data : Peternakan Plasma Ayam Pedaging “Aulia Group” Tahun 2005

Tabel 2. Daftar Pengeluaran Biaya Tetap Selama Periode Pemeliharaan Tahun

2005

Per	Biaya Gaji. (Rp)	Biaya Administrasi (Rp)	Sewa Kandang (Rp)	Penyusutan Peralatan & kendaraan (Rp)	Bunga Pinjaman (Rp)	Abodemen Air, Listrik, & Telp (Rp)	Total Biaya Tetap (Rp)
I	19.000.000,-	700.000,-	10.000.000,-	8.000.000,-	10.000.000,-	960.000,-	48.660.000,-
II	19.000.000,-	700.000,-	10.000.000,-	8.000.000,-	10.000.000,-	960.000,-	48.660.000,-
III	19.000.000,-	700.000,-	10.000.000,-	8.000.000,-	10.000.000,-	960.000,-	48.660.000,-
IV	19.000.000,-	700.000,-	10.000.000,-	8.000.000,-	10.000.000,-	960.000,-	48.660.000,-
V	19.000.000,-	700.000,-	10.000.000,-	8.000.000,-	10.000.000,-	960.000,-	48.660.000,-
VI	19.000.000,-	700.000,-	10.000.000,-	8.000.000,-	10.000.000,-	960.000,-	48.660.000,-
	114.000.000,-	4.200.000,-	60.000.000,-	48.000.000,-	60.000.000,-	5.760.000,-	291.960.000,-

Sumber Data : Peternakan Plasma Ayam Pedaging "Aulia Group"

Tabel 3. Daftar Pengeluaran Biaya Variabel Setiap Periode Pemeliharaan Dalam Tahun 2005 Oleh Perusahaan Peternakan Plasma Ayam Pedaging "Aulia Group"

Per	By Pemb Bibit Ayam (Rp)	By Pakan kecil & Besar (Rp)	By Obat-an & Vitamin (Rp)	Upah Tenaga Kerja & Buruh (Rp)	By Air, Listrik & Telp (Rp)	By Transport & Pemeliharaan (Rp)	By Operasional Pemeliharaan (Rp)	Total By Variabel (Rp)
I	156.000.000,-	413.400.000,-	12.000.000,-	10.160.000,-	2.000.000,-	2.000.000,-	7.750.000,-	603.310.000,-
II	156.000.000,-	437.250.000,-	15.000.000,-	10.700.000,-	2.250.000,-	1.750.000,-	7.750.000,-	630.700.000,-
III	156.000.000,-	397.500.000,-	10.000.000,-	9.740.000,-	2.150.000,-	2.100.000,-	7.750.000,-	585.240.000,-
IV	156.000.000,-	429.300.000,-	13.500.000,-	10.400.000,-	2.475.000,-	2.150.000,-	7.750.000,-	621.575.000,-
V	156.000.000,-	405.450.000,-	7.500.000,-	9.980.000,-	2.190.000,-	1.850.000,-	7.750.000,-	590.720.000,-
VI	156.000.000,-	421.350.000,-	6.000.000,-	10.280.000,-	2.350.000,-	2.050.000,-	7.750.000,-	605.780.000,-
	936.000.000,-	2.504.250.000,-	64.000.000,-	61.260.000,-	13.415.000,-	11.900.000,-	46.500.000,-	3.637.325.000,-

Sumber Data : Peternakan Plasma Ayam Pedaging "Aulia Group"

Tabel 4. Data Hasil Penjualan atau Pendapatan Peternakan Ayam Pedaging "Aulia Group" Tahun 2005

Periode Pemeliharaan	Jumlah Ayam yang Dipelihara Dalam Satuan Ekor	Hasil Produksi Dalam Kilogram	Harga Jual Per Kilogram (Rp)	Total Hasil penjualan atau Penerimaan (Rp)
I	60.000	93.600	7.250,-	678.600.000,-
II	60.000	99.000	7.200,-	712.800.000,-
III	60.000	89.400	7.300,-	652.620.000,-
IV	60.000	96.000	7.200,-	691.200.000,-
V	60.000	91.800	7.250,-	665.550.000,-
VI	60.000	94.800	7.250,-	687.300.000,-
Jumlah	360.000	564.600	7.242,-	4.088.070.000,-

Sumber Data: Peternakan Plasma Ayam Pedaging "Aulia Group"

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis peroleh dari perusahaan peternakan plasma ayam pedaging “Aulia Group” yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, maka pada bab ini data yang ada akan dianalisis dengan menggunakan alat analisis Break Even Point sesuai dengan judul penelitian ini.

Adapun rangkuman data yang diperoleh dari perusahaan peternak plasma ayam pedaging “Aulia Group”, dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 5. Rekapitulasi Data Pengeluaran Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Penerimaan Perusahaan

Periode	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)	Total Penerimaan (Rp)	Keuntungan (Rp)
I	48.660.000,-	603.310.000,-	651.970.000,-	678.600.000,-	26.630.000,-
II	48.660.000,-	630.700.000,-	679.360.000,-	712.800.000,-	33.440.000,-
III	48.660.000,-	585.240.000,-	633.900.000,-	652.620.000,-	18.720.000,-
IV	48.660.000,-	621.575.000,-	670.235.000,-	691.200.000,-	20.965.000,-
V	48.660.000,-	590.720.000,-	639.380.000,-	665.550.000,-	26.170.000,-
VI	48.660.000,-	605.780.000,-	654.440.000,-	687.300.000,-	32.860.000,-
Jumlah	291.960.000,-	3.637.325.000,-	3.929.285.000,-	4.088.070.000,-	158.785.000,-

Sumber Data: Hasil Pengolahan Data

Untuk mengetahui tingkat produksi Break Even Point dalam satu tahun pemeliharaan ayam pedaging pada perusahaan peternakan plasma "Aulia Group" tahun 2005, dihitung dari bulan Januari s/d Desember 2005 dengan data perusahaan berikut ini :

$$\begin{aligned} \text{Total Fixed Cost (TFC)} &= \text{Rp } 291.960.000,00 \\ \text{Total Variabel Cost (TVC)} &= \text{Rp } 3.637.325.000,00 \\ \text{Total Cost (TC)} &= \text{Rp } 3.929.285.000,00 \\ \text{Jumlah Produk yang dihasilkan (Q)} &= 564.600 \text{ kg} \\ \text{Harga jual per kilogram (} P_Q / \text{ Price)} &= \frac{\text{Rp } 43.450,00}{6} = \text{Rp } 7.242,00 \end{aligned}$$

$$\text{Total Revenue (TR)} = Q \times P_Q$$

$$\begin{aligned} \text{TR} &= 564.600 \text{ kg} \times \text{Rp } 7.242,00 \\ &= \text{Rp } 4.088.070.000,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tax} &= 0,2\% \times \text{Rp } 4.088.070.000,00 \\ &= \text{Rp } 8.176.140,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Net Sales (NS)} &= \text{Rp } 4.088.070.000,00 - \text{Rp } 8.176.140,00 \\ &= \text{Rp } 4.079.893.860,00 \end{aligned}$$

Untuk menghitung Break Even Point dengan rumus sebagai berikut :

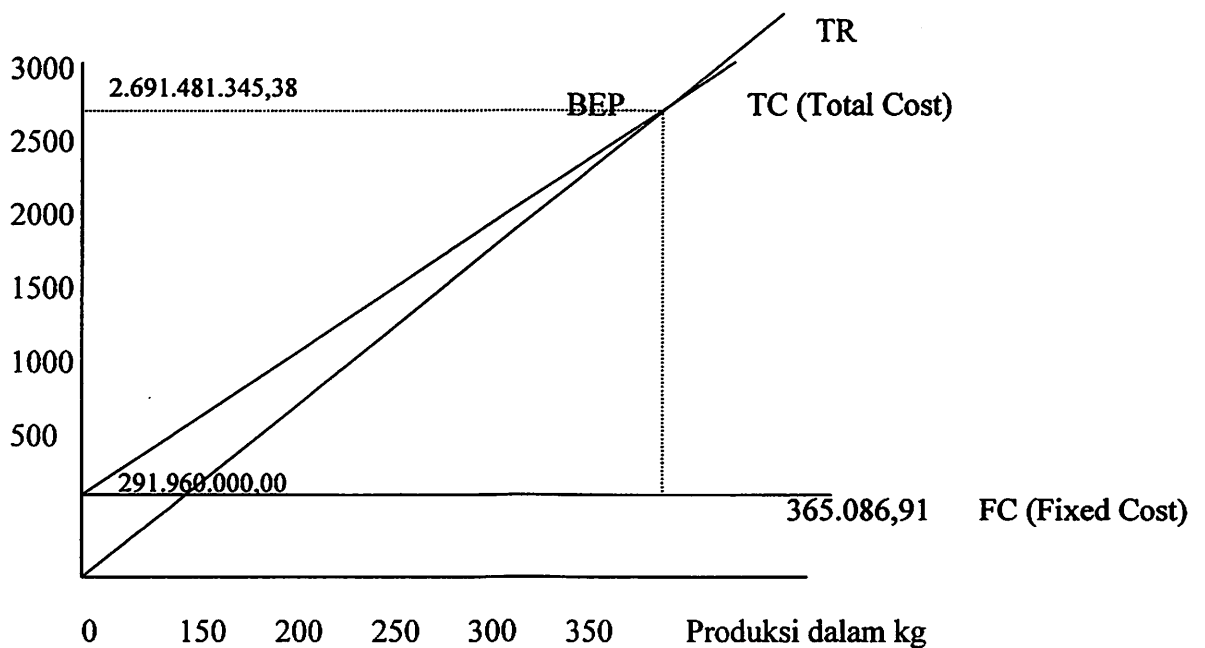
$$\begin{aligned} 1. \text{ BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Net Sales}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 291.960.000,00}{1 - \frac{\text{Rp } 3.637.325.000,00}{\text{Rp } 4.079.893.860,00}} \\ &= \frac{\text{Rp } 291.960.000,00}{\text{Rp } 0,10847558} \\ &= \text{Rp } 2.691.481.345,38 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2. \text{ BEP (unit)} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Sales Price/kg} - \text{Variabel Cost/kg}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 291.960.000,00}{\text{Rp } 7.242,00 - \text{Rp } 6.442,30} \\
 &= \frac{\text{Rp } 291.960.000,00}{\text{Rp } 799,70} \\
 &= 365.086,91 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

3. Dari hasil perhitungan Break Even Point secara grafik dapat digambarkan sebagai berikut:

Grafik 2 : BEP produksi ayam pedaging selama tahun 2005 pada peternakan plasma "Aulia Group"

Hasil penjualan dan
Biaya (Rp) dalam jutaan



B. Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian data dan perhitungan hasil analisis dengan menggunakan analisis break even point, maka penulis mencoba membahasnya sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian atau data hasil penelitian dapat terlihat mengenai kondisi perusahaan yaitu:
 - a. Besarnya biaya tetap (fixed cost) setiap periode pemeliharaan ayam pedaging oleh peternak plasma “Aulia Group” ini adalah sebesar Rp 48.660.000,-
 - b. Besar biaya variabel (variabel cost) setiap periode pemeliharaan ayam pedaging oleh peternak plasma “Aulia Group” yang terendah yaitu sebesar Rp 585.240.000,- dan yang tertinggi yaitu sebesar Rp 630.700.000,- . Jadi biaya variabel setiap periode pemeliharaan ayam pedaging sebanyak 60.000 ekor itu rata-ratanya adalah sebesar Rp 606.220.833,33
 - c. Besarnya seluruh biaya (total cost) setiap periode pemeliharaan ayam pedaging oleh peternak plasma “Aulia Group” yang tertinggi yaitu sebesar Rp 679.360.000,- dan yang terendah yaitu sebesar 633.900.000,- jadi setiap periode pemeliharaan ayam pedaging sebanyak 60.000 ekor memerlukan biaya ± atau berkisar antara Rp 654.880.833,33
 - d. Besarnya pendapatan atau penerimaan (total revenue) setiap periode pemeliharaan ayam pedaging oleh peternak plasma “Aulia Group” yang tertinggi yaitu sebesar Rp 712.800.000,- dan yang terendah yaitu sebesar Rp 652.620.000,- dengan harga jual antara Rp 7.200,- s/d Rp 7.300,-

perkilogram. Jadi rata-rata penerimaan per periode pemeliharaan ayam pedaging ini adalah sebesar Rp 681.345.000,-

Jadi dengan demikian, dari data tersebut di atas dapat diketahui perhitungan rata-rata keuntungan setiap periode pemeliharaan ayam pedaging adalah sebesar Rp 681.345.000,- - Rp 654.880.833,33 = Rp 26.464.166,67

2. Berdasarkan hasil perhitungan analisis Break Even Point ini dapat terlihat beberapa hal berikut ini:

a. Tingkat produksi mencapai tingkat break even point pada setiap periode pemeliharaan ayam pedaging oleh peternak plasma “Aulia Group”, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Tingkat Produksi Ayam Pedaging Mencapai Tingkat Produksi Break Even Point Setiap Periode Oleh Peternak Plasma ‘Aulia Group’

No	Periode Pemeliharaan	BEP dalam Nilai Rupiah (Rp)	BEP dalam Nilai Kilogram
1	I	445.736.647,14	60.493,80
2	II	429.076.350,99	58.675,99
3	III	479.653.655,75	51.022,87
4	IV	491.870.540,40	67.093,18
5	V	439.746.544,77	59.695,27
6	VI	416.457.214,91	56.586,66
Jumlah		2.702.540.953,96	353.567,77
Rata-rata		450.423.492,33	58.927,96

Sumber Data : Hasil Perhitungan Analisis Data

Jadi berdasarkan tabel diatas berarti rata-rata produksi ayam pedaging pada peternak plasma “Aulia Group” mencapai tingkat break even point atau titik impas apabila perusahaan atau peternak hanya

berproduksi sebesar 58.927,96 kg (39.286 ekor ayam apabila berat per ekor sebesar 1,5 kg) atau dalam nilai uang sebesar Rp 450.492,33.

- b. Untuk tingkat produksi mencapai tingkat produksi break even point dalam tahun 2005, usaha peternakan plasma “Aulia Group” ini adalah sebesar Rp 2.691.481.345,38 dalam nilai uang, sedangkan dalam nilai kilogram sebesar 365.086,91 kg (243.392 ekor ayam apabila rata-rata berat per ekor ayam sebesar 1,5 kilogram).

Apabila perusahaan peternakan plasma “Aulia Group” hanya mempunyai pendapatan sebesar Rp 2.691.481.345,- dalam tahun 2005 ini berarti peternakan plasma “Aulia Group” tidak mendapat untung tetapi karena peternak plasma “Aulia Group” mempunyai penerimaan sebesar Rp 4.088.070.000,- per tahun.

- c. Berdasarkan data usaha peternak plasma “Aulia Group” dalam tahun 2005 dapat dilihat besarnya penerimaan atau pendapatan, dan biaya-biaya operasional perusahaan. Dari data tersebut terlihat bahwa $TR > TC$ baik setiap periode pemeliharaan maupun dalam total setahun, yaitu pendapatan/ penerimaan dalam tahun 2005 sebesar Rp 4.088.070.000,- dan total biaya sebesar Rp 3.929.285.000,- jadi laba sebesar Rp 158.785.000,- sedangkan rata-rata setiap periode pemeliharaan pendapatan/ penerimaan sebesar Rp 681.345.000,- dan seluruh biaya setiap periode pemeliharaan sebesar Rp 654.880.833,33 dengan demikian laba rata-rata per periode pemeliharaan sebesar Rp 26.464.166,67. untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 7. Penerimaan/ Pendapatan, Pengeluaran dan Laba (Keuntungan)

Peternak Plasma Ayam Pedaging Periode Tahun 2005

No	Periode Pemeliharaan	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Laba/ Keuntungan (Rp)
1	I	678.600.000,-	651.970.000,-	26.630.000,-
2	II	712.800.000,-	679.360.000,-	33.440.000,-
3	III	652.620.000,-	633.900.000,-	18.720.000,-
4	IV	691.200.000,-	670.235.000,-	20.965.000,-
5	V	665.550.000,-	639.380.000,-	26.170.000,-
6	VI	687.300.000,-	654.440.000,-	32.860.000,-
Jumlah		4.088.070.000,-	3.929.285.000,-	158.785.000,-
Rata-rata		681.345.000,-	654.880.833,33	26.464.166,67

Sumber Data : Hasil Analisis Data

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab terakhir ini merupakan penyajian beberapa kesimpulan dan saran-saran yang berhubungan dengan hasil penelitian tentang analisis biaya (biaya tetap dan biaya Variabel). Penerimaan dari hasil penjualan dan break even point atau titik impas minimum pada penjualan ayam pedaging peternak plasma “Aulia Group” di Samarinda.

Adapun kesimpulan dan saran-saran yang dimaksud adalah sebagai berikut:

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab terdahulu, yakni hasil pengumpulan data, analisis data dan pembahasan, maka dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

1. Besarnya biaya tetap (fixed cost) setiap periode pemeliharaan ayam pedaging pada peternak plasma “Aulia Group” adalah sebesar Rp 48.660.000,- dan dalam satu tahun yaitu tahun 2005 sebesar Rp 291.960.000,-
2. Besarnya biaya variabel (Variabel cost) untuk pemeliharaan ayam pedaging pada peternak plasma “Aulia Group” dalam tahun 2005 adalah sebagai berikut:
 - tertinggi sebesar Rp 630.700.000,-
 - terendah sebesar Rp 585.240.000,-
 - rata-rata sebesar Rp 606.220.833,33

3. Besarnya biaya total (total cost) untuk periode pemeliharaan ayam pedaging pada peternak plasma “Aulia Group” dalam tahun 2005 adalah sebagai berikut:

- tertinggi sebesar Rp 679.360.000,-
- terendah sebesar Rp 633.900.000,-
- rata-rata sebesar Rp 654.880.833,33

4. Besarnya pendapatan/ penerimaan (total revenue) untuk pemeliharaan ayam pedaging pada peternak plasma “Aulia Group” dalam tahun 2005 setiap periode pemeliharaan adalah sebagai berikut:

- tertinggi sebesar Rp 712.800.000,-
- terendah sebesar Rp 652.620.000,-
- rata-rata sebesar Rp 681.345.000,-

dengan harga jual antara Rp 7.200,- s/d Rp 7.300,- per kilogram

5. Besarnya keuntungan (profit) yang diperoleh dari hasil penjualan ayam pedaging untuk pemeliharaan ayam pedaging oleh peternak plasma “Aulia Group” untuk setiap periode pemeliharaan adalah sebagai berikut:

- tertinggi sebesar Rp 33.440.000,-
- terendah sebesar Rp 18.720.000,-
- rata-rata sebesar Rp 26.464.166,-

6. Besarnya tingkat produksi ayam pedaging untuk setiap periode pemeliharaan ayam pada peternak plasma “Aulia Group” dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Tingkat Produksi Ayam Pedaging Oleh Peternak Plasma “Aulia Group” Mencapai Break Even Point Untuk Setiap Periode Pemeliharaan Dalam Tahun 2005

Periode Pemeliharaan	Tingkat BEP (Rp)	Tingkat BEP (Kg)	Tingkat BEP (Ekor)
I	445.736.647,14	60.493,80	40.329,2
II	429.076.350,99	58.675,99	39.117,33
III	479.653.655,75	51.022,87	34.015,25
IV	491.870.540,40	67.093,18	44.728,79
V	439.746.544,77	59.695,27	39.796,85
VI	416.457.214,91	56.586,66	37.724,44

Sumber Data : Hasil Penelitian

7. Besarnya tingkat produksi ayam pedaging mencapai break even point dalam satu tahun pada tahun 2005 oleh peternak plasma “Aulia Group” adalah sebagai berikut:
 - dalam nilai uang sebesar Rp 2.691.481.345,-
 - dalam nilai kilogram sebesar 365.086,91 kg
8. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa produksi ayam pedaging pada peternakan plasma ayam pedaging “Aulia Group” selama setahun 2005 berada diatas produksi break even point. Dengan begitu berarti hipotesis yang penulis buat dapat diterima.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian yaitu hasil analisis dan pembahasan serta kesimpulan diatas, maka saran-saran yang dapat penulis ajukan adalah sebagai berikut :

1. Untuk perusahaan ayam pedaging “Aulia Group” agar dapat meningkatkan efisiensi biaya terutama dalam penghematan biaya bahan pangan ayam pedaging, karena biaya yang terbesar ada pada bahan pangan ayam pedaging.
2. Untuk perusahaan ayam pedaging “Aulia Group” agar dapat meningkatkan jumlah produksi ayam pedaging sehingga akan meningkatkan penerimaan atau pendapatan perusahaan peternak plasma itu sendiri.
3. Untuk perusahaan ayam pedaging “Aulia Group” agar dapat meminta peningkatan harga jual kepada perusahaan inti (PT. Prospek Karyatama), sehingga dapat meningkatkan keuntungan peternak plasma.
4. Agar lebih hati-hati dan waspada jika menggunakan bahan-bahan kimia dalam melakukan pembersihan kandang.

REFERENSI

- ALWI SYAFARUDDIN, 1994, *Alat-alat Analisa Dalam Pembelanjaan*, FE UI, Yogyakarta.
- BACHRIADI, 1995, *Ketergantungan Petani dan Penetrasi Kapital : Lima Kasus Intensifikasi Pertanian dengan pola Contract Farming*, Yayasan Akatiga, Bandung.
- BOEDIONO, 1992, *Ekonomi Mikro*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- GUNAWAN, dkk, 1995, *Dilema Petani Plasma*, Yayasan Akatiga, Bandung.
- MUCKSINIM, 2001, *Pembangunan Peternakan Kalimantan Timur*, Dinas Peternakan, Kalimantan Timur.
- MUNAWIR .S, 1983, *Analisa Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.
- RISTIANI, dkk, 1997, *Petani Dalam Keterkaitan Usaha Pertanian Kontrak*, Yayasan Akatiga, Bandung.
- SIGIT SOEHARDI, 1990, *Analisa Break Even Point*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- SOFYAN S.HARAHAP, 1996, *Akuntansi Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.
- SUGIYANTO CATUR, 1995, *Ekonomi Mikro*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- SUHARDI, 1992, *Evaluasi Pelaksanaan Program Keterkaitan Sistem Bapak Angkat Mitra Usaha*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- SUKIRNO SADONO, 1994, *Ekonomi Mikro*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- SUPRIYONO. RA, 1994, *Akuntansi Biaya*, ARMICO, Bandung.
- UMAR HUSEIN, 1998, *Riset Akuntansi*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- WAHYUDIN, 1997, *Jenjang Perikanan Inti Plasma*, Infonet Edisi 048: 6, Jakarta.
- WINARDI, 1988, *Ilmu Ekonomi*, Tarsito, Bandung.
- WINARDI, 1983, *Ekonomi Perusahaan*, ALUMNI, Bandung.



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH SAMARINDA

STATUS : TERDAFTAR SK. DIRJEN DIKTI DEPDIKBUD RI. No. 247/DIKTI/KEP/1993
Kampus : Jalan Ir. H. Juanda No. 15 Telp. 743459 - 731841 Samarinda Kotak Pos : 1248

Samarinda, 8 Maret 2006

SURAT PERNYATAAN MELAKSANAKAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini adalah Mahasiswa Sekolah
Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda (STIEM) Samarinda.

NAMA : FITRIANI
NPM : 02110096
JURUSAN : MANAJEMEN
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BREAK EVEN POINT PRODUKSI
AYAM PEDAGING PADA PETERNAK PLASMA
AYAM PEDAGING "AULIA GROUP" SAMARINDA

Menyatakan bahwa saya benar - benar telah melaksanakan
penelitian pada sebuah perusahaan : _____

PETERNAK PLASMA AYAM PEDAGING "AULIA GROUP"

WAKTU PELAKSANAAN PENELITIAN

No.	HARI / TANGGAL PENELITIAN	KETERANGAN
1	Rabu , 8 Maret 2006	Wawancara
2	Kamis , 16 Maret 2006	Ambil data
3	Jum'at , 17 Maret 2006	Ambil data
4		

Guna mendapatkan data untuk dipergunakan dalam penulisan
skripsi yang sesuai dengan judul di atas, terima kasih.

Pimpinan Instansi / Perusahaan,

Mahasiswa yang meneliti,

KELOMPOK TERNAK
AYAM PEDAGING
"AULIA GROUP"
SAMARINDA

HELDYANA

FITRIANI

Mengetahui:

Ketua Jurusan,



MISRANSYAH, SE.
KEM. 568 975



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH SAMARINDA

STATUS : TERDAFTAR SK. DIRJEN DIKTI DEPDIBUD RI. No. 247/DIKTI/KEP/1993
Kampus : Jalan Ir. H. Juanda No. 15 Telp. 743459 - 731841 Samarinda Kotak Pos : 1248

Nomor : 057-1C.III/III 12006

Samarinda, 7 Maret 2006

Lampiran :

Hal : Kesediaan Membimbing Skripsi

Kepada Yth.

Pembimbing I (H. Sabri Nurdin, SE, MM.)

Pembimbing II (H. Syamsul Arifin, SE, MM.)

Di Samarinda

Assalamualaikum Wr.Wb.

Dengan ini saya memohon kesediaan Bapak / Ibu untuk menjadi pembimbing dalam penyusunan Skripsi Mahasiswa.

NAMA : FITRIANI

NPM : 02110096

JURUSAN / PS : MANAJEMEN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BREAK EVEN POINT PRODUKSI
AYAM PEDAGING PADA PETERNAK PLASMA AYAM PEDAGING
" AULIA GROUP " SAMARINDA

Apabila Bapak / Ibu bersedia, kami memohon kesediaannya untuk menandatangani persetujuan ini .


Atas kesediaan Bapak / Ibu kamu ucapkan terima kasih.

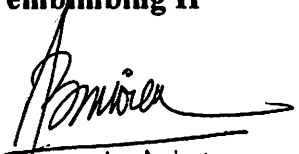
Wassalamualaikum Wr.Wb.


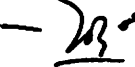
Menyetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II


H. Sabri Nurdin, SE, MM.


H. Syamsul Arifin, SE, MM.


Ketua Jurusan,




SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH SAMARINDA

STATUS : TERDAFTAR SK. DIRJEN DIKTI DEPDIKBUD RI. No. 247/DIKTI/KEP/1993
Kampus : Jalan Ir. H. Juanda No. 15 Telp. 743459 - 731841 Samarinda Kotak Pos : 1248

Hal : Permohonan Pengajuan Judul Skripsi dan Dosen Pembimbing

Kepada Yth. Bapak Ketua Jurusan
STIE Muhammadiyah
Di Samarinda

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

NAMA : FITRIANI
NPM : 02110096
JURUSAN / PS : MANAJEMEN

Dengan ini mengajukan judul skripsi yang telah disetujui oleh
Bapak Ketua Jurusan sebagai berikut:

JUDUL: ANALISIS BREAK EVEN POINT PRODUKSI
AYAM PEDAGING PADA PETERNAK PLASMA
AYAM PEDAGING "AULIA GROUP" SAMARINDA

Dengan judul tersebut di atas, mohon kiranya Bapak dapat
menetapkan Dosen Pembimbing I dan II, untuk dapat
membimbing penulis dalam penyusunan skripsi.

Atas perkenan Bapak dalam hal ini saya ucapkan terima kasih.


Samarinda, 7 Maret 2006
Pemohon,


FITRIANI

NPM. 02110096



Ketua Jurusan,


SRANSYAH, SE.
KTAM. 568 975



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH SAMARINDA

STATUS : TERDAFTAR SK. DIRJEN DIKTI DEPDIKBUD RI. No. 247/DIKTI/KEP/1993
Kampus : Jalan Ir. H. Juanda No. 15 Telp. 743459 - 731841 Samarinda Kotak Pos : 1248

DAFTAR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA

NAMA : FITRIANI
NPM : 02110096
JURUSAN / PS : MANAJEMEN
JUDUL : ANALISIS BREAK EVEN POINT PRODUKSI AYAM PEDAGING
PADA PETERNAK PLASMA AYAM PEDAGING "AULIA GROF"
SAMARINDA

No.	Tanggal	Saran-Saran Perbaikan	Pembimbing		Keterangan
			I	II	
1.	12 Mei '06	ref. isi. BAB I - BAB VI, REFERENSI	—	—	
2.	27 Juni '06	BAB II & BAB VI	—	—	
3.	29 Juni '06	BAB VI	—	—	
4.	3 Juli '06	judul.	—	—	
5.	3 Juli '06	Bab V	—	—	
6.	3 Juli '06	Perumusan Masalah	—	—	
7.	3 Juli '06	Referensi	—	—	
8.					

Samarinda,

Ketua Jurusan,



MISRANSYAH, SE.
KTAM. 568 975